

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe; Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 25. September 1948 - 48. Jahrgang - Nr. 39

Der Stand der Kleinhandelspreise in den Schweizer Städten am 1. September 1948

Die Normalisierung der Nahrungsmittelversorgung hat im abgelaufenen Quartal in erfreulicher Weise angedauert. Zwar stehen — drei Jahre nach Kriegsende — noch immer nicht alle für unsere Bedarfsdeckung notwendigen Erzeugnisse in der wünschbaren Menge zur Verfügung. Es unterliegt jedoch keinem Zweifel, dass bei den meisten wichtigen Ernährungsgütern der Zustand einer eigentlichen Mangellage als behoben betrachtet werden darf.

Einer besonders günstigen Entwicklung sehen wir heute auf dem Gebiete der Getreideversorgung entgegen. Der vor allem in den Vereinigten Staaten erwartete gute Ernteertrag dürfte nämlich genügen, die noch andauernde Knappheit in absehbarer Zeit entscheidend zu mildern, vielleicht zu beheben. Die Vorboten dieser verbesserten Versorgungslage sind im intensiven Rückgang der entsprechenden Notierungen bereits mit aller Deutlichkeit erkennbar.

	1. März 1948	1. Juni 1948	1. Sept. 1948
Weizen (Chicago, nächster Termin) . .	253	233 1/8	223
Mais (Chicago, nächster Termin) . . .	227	217 ¼	167 1/8
Hafer (Chicago, nächster Termin) . .	126 ¼	92 1/8	73 1/8
Gerste (Winnipeg, nächster Termin) . .	117 ¼	121	102
Kaffee, Santos «D» (New York, disp.) .	28.25	28.75	28.0
Zucker, Kontr. 5 (New York, disp.) . .	5.50	5.20	5.75
Kakao, Bahia (New York, disp.) . . .	42.50	37.50	42.0
Schmalz (Chicago, nächster Termin) . .	22.22½	22.87½	17.80
Petroleum, Kerosene, Water White, Export (New York)	14.25	12.25	11.25

Wie aus unserer Aufstellung hervorgeht, haben an den angeführten Plätzen sämtliche Getreidearten seit dem letzten Stichtag merkliche Kurseinbussen erlitten. So fielen die Notierungen für Mais und Hafer seit drei Monaten um mehr als einen Fünftel: um 23.1 bzw. 20.6 %. Auch Gerste ging um 15.3 % zurück, wogegen sich die Verbilligung des Weizens mit 4.3 % verhältnismässig bescheiden ausnimmt. Doch sei hier beigefügt, dass auch der Weizenpreis binnen etwas mehr als einem halben Jahr eine Rückbildung um ca. einen Drittel erfahren hat; eine entscheidende Besserstellung des Käufers! Verbilligt haben sich ferner Schmalz um 22.2, Petroleum um 8.2 und Kaffee um 2.6 %.

Höhere Kurse als vor Vierteljahresfrist verzeichnen diesmal Zucker (+ 10.5 %) und Kakao (+ 12.0 %). Interessanterweise widerspricht damit die Kursgestaltung des ersten Produkts der Preistendenz auf dem Detailmarkt.

Im Gegensatz zur überwiegenden Baissetendenz am Weltmarkt neigen die *Kleinhandelspreise in den Schweizer Städten* zu einer gewissen Ausgeglichenheit. Von den total 1380 erfassten und verarbeiteten Angaben stehen 127 über und 222 unter denjenigen vom 1. Juni dieses Jahres. Bei der Berechnung der Durchschnittswerte führt dies zu 17 Preissenkungen und 16 Erhöhungen. Zwei Drittel aller Mittelwerte haben sich also seit Vierteljahresfrist verändert, wobei sich die Auf- und Abschläge ungefähr die Waage halten. 17 Durchschnittspreise bleiben unverändert.

Erweist sich von diesem Gesichtspunkt aus das gegenwärtige Preisgefüge im Detailhandel als ziemlich labil, so muss anderseits betont werden, dass die einzelnen Verschiebungen — mit wenigen Ausnahmen — von verhältnismässig geringem Umfang sind. Erwähnen wir diese Ausnahmen zuerst. An Abschlägen sind es vorerst die Kartoffeln, die eine saisonbedingte Verbilligung von 25.7% im Migros- und 24.4% im Detailverkauf aufweisen. Hinzu tritt der ebenfalls bedeutende Abschlag auf Reis (— 17.3 %). Diese Ermässigung wurde hauptsächlich durch die nunmehrige Vermittlung der dem früheren Produkt preislich überlegenen Aegypter- und Uruguay-Qualitäten veranlasst. Einen vergleichsmässig starken Aufschlag erkennen wir einzig bei Schokolade, Ménage-Qualität. Er beträgt 6.3 % und ist auf die weitere Angleichung der Preise an die im letzten Bericht erwähnte Verfügung der EPK zurückzuführen.

Weniger bedeutende Abschläge, die zugleich von einer gewissen Mindestzahl von Genossenschaften durchgeführt wurden, notieren Weinessig (— 3.5%), Olivenöl (— 3.3%) und gedörrte Zwetschgen (— 2.7 %). Bei allen drei Produkten ist die Reduktion auf die billigere Wiederbeschaffungsmöglichkeit zurückzuführen. Erwähnenswert erscheinen noch die Aufschläge auf Tafelbutter und Honig. Beide Erhöhungen sind Zeichen vermehrter Vermittlung inländischer Erzeugnisse an Stelle von eingeführter Ware. Es handelt sich somit hier nicht um eine einfache Preissteigerung an sich,

Gewogene Durchschnittspreise,

berechnet auf Grund der Angaben von 29 Konsumgenossenschaften in den Städten (Ortschaften mit über 10 000 Einwohnern)

Artikel	Einheit	Preis in Rappen am			Veränderung in % am 1. Sept. 1948 gegenüber dem	
		1. Sept. 1939	1. Juni 1948	1. Sept. 1948	1. September 1939	1. Juni 1948
Butter, Koch-	kg	443	957	950	+ 114,4	— 0,7
Butter, Tafel- (Zentrifugen), in Mengen unter 1 kg	„	503	998	1018	+ 102,4	+ 2,0
Käse, Ia Emmentaler oder Greyerzer	„	293	521	522	+ 78,2	+ 0,2
Milch, Voll-, im Laden abgeholt	Liter	33	47	47	+ 42,4	—
Fett, Kokosnuss-, in Tafeln	kg	157	298	300	+ 91,1	+ 0,7
Fett, Koch-, billigste Qualität	„	180	368	372	+ 106,7	+ 1,1
Fett, Schweine-, importiertes	„	227	448	448	+ 97,4	—
Fett, Schweine-, einheimisches	„	220	443	442	+ 100,9	— 0,2
Oel, Oliven-	Liter	257	576	557	+ 116,7	— 3,3
Oel, Speise-	„	150	395	395	+ 163,3	—
Brot, Halbweiss-	kg	44	70	70	+ 59,1	—
Brot, Ruch-	„	37	47	47	+ 27,0	—
Mehl, Halbweiss-	„	41	84	84	+ 104,9	—
Mehl, Weiss-	„	46	160	159	+ 245,7	— 0,6
Weizengriess	„	41	149	149	+ 263,4	—
Maisgriess, zu Kochzwecken	„	34	71	71	+ 108,8	—
Gerste, Roll-	„	50	97	97	+ 94,0	—
Haferflocken, offene	„	48	98	98	+ 104,2	—
Hafergrütze, offene	„	54	109	109	+ 101,9	—
Teigwaren, billigste Qualität, offene	„	59	91	91	+ 54,2	—
Bohnen, weisse, Ia	„	48	147	147	+ 206,2	—
Erbsen, gelbe, ganze, Ia	„	60	146	146	+ 141,7	—
Linsen	„	74	147	148	+ 100,0	+ 0,7
Reis	„	50	202	167	+ 234,0	— 17,3
Fleisch, Mittelpreis zwischen I. und II. Qualität						
Fleisch, Kalb-, gewöhnl. Braten-, mit Knochen	„	350	824	809	+ 131,1	— 1,8
Fleisch, Rind-, gewöhnl. Braten- und Siede-, mit Knochen	„	279	513	517	+ 85,3	+ 0,8
Fleisch, Schaf-, gewöhnl. Braten- u. Siede-, mit Knochen	„	315	786	767	+ 143,5	— 2,4
Fleisch, Schweine-, frisches, mageres, mit Knochen	„	349	795	807	+ 131,2	+ 1,5
Speck, einheimischer, geräuchert, magerer	„	389	922	927	+ 138,3	+ 0,5
Eier, Import-	Stück	12	31	31	+ 158,3	—
Kartoffeln, im Detail	kg	22	41	31	+ 40,9	— 24,4
Kartoffeln, migros, sackweise	„	20	35	26	+ 30,0	— 25,7
Honig, einheimischer, offener	„	430	771	790	+ 83,7	+ 2,5
Zucker, Kristall-, weisser	„	54	120	118	+ 118,5	— 1,7
Schokolade, Menage	„	225	504	512	+ 127,6	+ 1,6
Schokolade, Milch-, billigste Qualität, in Tafeln	„	258	569	605	+ 134,5	+ 6,3
Sauerkraut	„	44	77	81	+ 84,1	+ 5,2
Zwetschgen, gedörrte, mittelgrosse	„	92	223	217	+ 135,9	— 2,7
Essig, Wein-	Liter	64	113	109	+ 70,3	— 3,5
Wein, Rot-, gewöhnlicher	„	101	160	158	+ 56,4	— 1,2
Schwarztee, mittlere Qualität	kg	761	1642	1621	+ 113,0	— 1,3
Zichorien, kurante Qualität	„	107	243	242	+ 126,2	— 0,4
Kakao, billigste Qualität, offener	„	198	506	516	+ 160,6	+ 2,0
Kaffee, Santos, grüner, mittlere Qualität	„	211	462	463	+ 119,4	+ 0,2
Kaffee, Röst-, Pflichtmischung	„	280	445	443	+ 58,2	— 0,4
Anthrazit, ins Haus geliefert	100 kg	977	2426	2447	+ 150,5	+ 0,9
Briketts, ins Haus geliefert	100 kg	722	1445	1446	+ 100,3	+ 0,1
Brennsprit, 92°	Liter	68	200	198	+ 191,2	— 1,0
Petroleum, Sicherheitsöl, offenes	„	30	48	48	+ 60,0	—
Seife, Kern-, Ia, weisse	kg	85	250	250	+ 194,1	—

sondern tatsächlich um den Vertrieb einer gehobeneren Qualität.

Wir schliessen unsere Betrachtung der Einzelpreise mit dem Hinweis darauf, dass es den meldenden Konsumvereinen bis jetzt gelungen ist, die in der letzten Zeit allgemein eingetretene massive Verteuerung der pflanzlichen Fette aus ihrem Kreise fernzuhalten, eine Tatsache, die hier festgehalten zu sein verdient.

Infolge der insgesamt vorgenommenen Preisänderungen ergeben sich bei der Berechnung der Indexziffer gegenüber

Indexziffern nach Gruppen aufgeteilt,

berechnet auf Grund der gewogenen Durchschnittspreise

Indexgruppen	Beträge in Franken am			Indexziffern, wenn 1. Juni 1914 = 100, am			Veränderungen in °/₀ am 1. Sept. 1948 gegenüber dem	
	1. September 1939	1. Juni 1948	1. Sept. 1948	1. September 1939	1. Juni 1948	1. Sept. 1948	1. September 1939	1. Juni 1948
Milch und Milcherzeugnisse	471.15	733.91	734.28	138	215	215	+ 55,8	+ 0,1
Speisefette und -öle	44.46	92.91	93.15	110	231	231	+ 109,5	+ 0,3
Getreideprodukte	257.74	353.36	353.36	120	164	164	+ 37,1	—
Hülsenfrüchte	10.14	31.85	28.87	109	342	310	+ 184,7	— 9,4
Fleisch	286.35	573.96	577.87	145	290	292	+ 101,8	+ 0,7
Eier	48.—	124.—	124.—	120	310	310	+ 158,3	—
Kartoffeln	55.—	102.50	77.50	116	216	163	+ 40,9	— 24,4
Zucker und Honig	44.25	95.09	94.06	116	249	246	+ 112,6	— 1,1
Genussmittel	37.17	72.97	73.32	103	202	203	+ 97,3	+ 0,5
Sämtliche Nahrungs- und Genussmittel	**1254.26**	**2180.55**	**2156.41**	**130**	**226**	**223**	**+ 71,9**	**— 1,1**
Brennstoffe und Seife	146.75	331.40	332.92	146	330	331	+ 126,9	+ 0,5
Sämtliche Artikel	**1401.01**	**2511.95**	**2489.33**	**131**	**235**	**233**	**+ 77,7**	**— 0,9**

Städte-Indexziffern,

berechnet auf Grund der Preisangaben der einzelnen Konsumgenossenschaften

Städte	Beträge in Fr.			Rangordnung		
	netto		brutto total	netto		brutto total
	ohne Milch und Fleisch	total		ohne Milch u. Fleisch	total	
Basel	1280.23	2307.76	2459.94	1	1	9
Fribourg	1289.39	2435.20	2516.91	2	22	25
Solothurn	1299.28	2364.33	2452.24	3	5	6
Biel (B.)	1307.09	2362.71	2427.45	4	4	2
Grenchen	1308.39	2355.12	2485.98	5	3	19
Olten	1314.13	2352.88	2441.28	6	2	3
Städtemittel	**1317.10**	**2393.47**	**2489.33**			
La Chaux-de-Fonds/Le Locle	1318.36	2371.30	2411.16	7	6	1
Winterthur	1322.25	2397.16	2458.83	8	13	8
Zürich	1322.45	2423.22	2513.83	9	20	24
Uster	1325.05	2395.64	2457.97	10	12	7
Aarau	1326.72	2445.22	2509.15	11	25	23
Luzern	1327.72	2390.40	2472.09	12	8	13
Genève	1331.08	2489.43	2561.80	13	29	29
Rorschach	1331.86	2391.55	2488.32	14	10	20
Chur	1333.23	2381.67	2481.24	15	7	18
Herisau	1333.62	2407.65	2475.89	16	15	14
Schaffhausen	1335.26	2416.10	2476.04	17	18	15
Lausanne	1335.47	2469.44	2530.77	18	26	26
Yverdon	1335.70	2403.07	2445.56	19	14	4
Zug	1337.04	2392.23	2470.46	20	11	12
Baden	1340.95	2407.84	2462.97	21	16	11
St. Gallen	1342.09	2391.46	2450.76	22	9	5
Bern/Köniz	1342.28	2408.84	2461.08	23	17	10
Thun	1343.24	2418.23	2476.61	24	19	16
Bellinzona	1347.72	2436.22	2501.71	25	23	22
Vevey	1349.60	2477.60	2553.99	26	28	28
Burgdorf	1350.06	2423.27	2476.63	27	21	17
Neuchâtel	1359.56	2440.60	2489.09	28	24	21
Lugano	1362.92	2470.76	2533.85	29	27	27

dem letzten Mal in den einzelnen Warengruppen folgende Verschiebungen:

	minus	*plus*
Milch und Milcherzeugnisse		—.37
Speisefette und -öle		—.24
Hülsenfrüchte	2.98	
Fleisch		3.91
Kartoffeln	25.—	
Zucker und Honig	1.03	
Genussmittel		—.35
Brennstoffe und Seife		1.52
Saldo		22.62
	29.01	29.01

Daraus geht eindeutig hervor, dass die seit Vierteljahresfrist erfolgte Abnahme des absoluten Indexwertes um Fr. 22.62 von Fr. 2511.95 auf Fr. 2489.33 ausschliesslich eine Folge des saisonbedingten Abschlages auf Kartoffeln ist. Die Ermässigung auf Hülsenfrüchte (Reis) spielt daneben wegen ihres geringen Indexgewichts eine sehr geringe Rolle. Leicht indexsteigernd wirkt die durch verschiedene relativ geringfügige Preiserhöhungen bedingte Zunahme der Gruppe Fleisch.

Als Resultat aller Preisverschiebungen ergibt sich seit dem 1. Juni d. J. eine *Senkung der Indexziffer der Kleinhandelspreise* um 0.9 %.

Sie erreicht damit am 1. September 1948 den Stand von *233.3* Punkten, wenn der 1. Juni 1914, und von *177.7* Punkten, wenn der 1. September 1939 als Basis, d. h. als 100 angenommen wird.

Die *Rangordnung der Städte* erfuhr einige Aenderungen. Nach wie vor ist Basel die «billigste» Schweizerstadt und bleibt Lugano die «teuerste». Bemerkenswert ist aber, dass die zwischen den beiden Orten bestehende Differenz diesmal «bloss» Fr. 163.— beträgt gegenüber Fr. 206.53 am 1. Juni. Ohne Einbezug von Milch und Fleisch beträgt der Unterschied am 1. September Fr. 82.69; er hat sich nur unbedeutend verändert.

Der Vergleich mit den Preisen der Konsumgenossenschaften von *Mülhausen, Lörrach* und *Dornbirn* führt diesmal zu folgendem Ergebnis:

	Mülhausen	Lörrach	Dornbirn
Indexziffer in Landeswährung	107 494.81	908.89	3618.69
Indexziffer in Schweizer Währung	2 027.01	1237.41	2033.85
Umrechnungskurs (100 Einheiten fremder Währung = Schweizerfranken)	2.01	129.5*	44.—
Entsprechende Schweizer Indexziffer	2 160.46	1177.01	1592.22
Indexziffer des Auslandes, wenn schweizerische = 100	107	95	78

* Umrechnungskurs, an Stelle des früher verwendeten offiziellen Clearingkurses von 100 RM. = Fr. 173.01.

Aus dem Steigen der Indexziffer für Mülhausen von 101 auf 107 Punkte erkennen wir eine leichte Verschiebung des Preisniveaus zugunsten der Schweiz. Ursache davon ist nicht nur eine weitere Geldentwertung in Frankreich, sondern auch die bereits dargelegte Senkung unserer eigenen Preisebene. Für Lörrach ergibt sich rechnungsmässig seit dem 1. Juni eine wesentliche Verbilligung unserem Preisstande gegenüber. Nominal sind jedoch die Preise in Lörrach sozusagen unverändert. Das Abgleiten der Indexziffer von 114 Punkten auf 95 Punkte ist eine Folge des nach Einführung der «Deutschen Mark» zum Nachteil Deutschlands veränderten «Umrechnungskurses». Die beim Vergleich mit Dornbirn erfolgte Erhöhung der Indexziffer von 77 auf 78 Punkte spiegelt ein innert drei Monaten praktisch kaum verändertes Verhältnis der verglichenen Preise wieder. Kh.

Der obligatorische Fähigkeitsausweis als Fallstrick seiner Urheber

Immer noch gehört der obligatorische Fähigkeitsausweis zu den grössten Hoffnungen weiter Gewerbekreise. Mit seiner Hilfe möchte man die Sicherungen schaffen, um «unfähige» Elemente von dem selbst erlernten und betriebenen Berufe fernzuhalten und so vor allem einen sehr wertvollen Konkurrenzschutz zu erhalten. Wie steht es aber dann, wenn ein Gewerbler in seinem eigenen Berufe z. B. bei Ausbruch einer Krise nicht weiterkommt, wenn er zur Aufgabe seines Geschäftes gezwungen wird? Soll er dann in einem andern Berufe wieder von vorne anfangen müssen? Als Lehrling? Gebt acht, ihr Freunde des *obligatorischen* Fähigkeitsausweises, was ihr euch da einbrockt. Vor allem den Genossenschaften wollt ihr damit wehtun, sie an der Weiterentwicklung hindern. Aber es könnte auch ein Bumerang daraus entstehen. Und wie gefährlich gerade das *Obligatorium* des Fähigkeitsausweises werden könnte, das geht auch aus dem Artikel hervor, der ausgerechnet in der «Schweiz. Gewerbe-Zeitung» erschienen ist, wo ja der *obligatorische* Fähigkeitsausweis seine heissesten Befürworter hat. Es schreibt dort Prof. Rössle, München, u. a. (Hervorhebungen von uns):

«Das Handwerk ist grundsätzlich und von Haus aus ein ‚Hand-Werk' im besten Sinne des Wortes. Dieses muss schöpferisch bleiben und den individuellen Wünschen des Auftraggebers und der Käufer entsprechen. Gewiss gibt es in der Praxis eine Vielzahl von Erscheinungen, wo die Grenze zwischen Handwerk und Industrie sehr flüssig geworden ist. Das hindert uns aber nicht, immer wieder zu betonen, dass Handwerkstechnik im engeren Sinne handwerklich bleiben muss und daher die technischen Produktionsmittel nur eine dienende Rolle spielen dürfen.

Von ähnlichen Erwägungen muss der Wirtschaftswissenschaftler ausgehen, der die mangelhaften Einkommen, ungenügende Rentabilitäten, Umsatzschrumpfungen, verschärfte Konkurrenzverhältnisse gewissermassen als Ausgangspunkt seiner Arbeit zu nehmen hat. Er muss zunächst einmal die wirtschaftliche Situation des Handwerks, insbesondere der Einzelbetriebe, erkunden, um dann z. B. durch Kostensenkungs- oder marktwirtschaftliche Massnahmen die wirtschaftliche Lage des Einzelbetriebes und damit des Gesamthandwerks zu fördern.

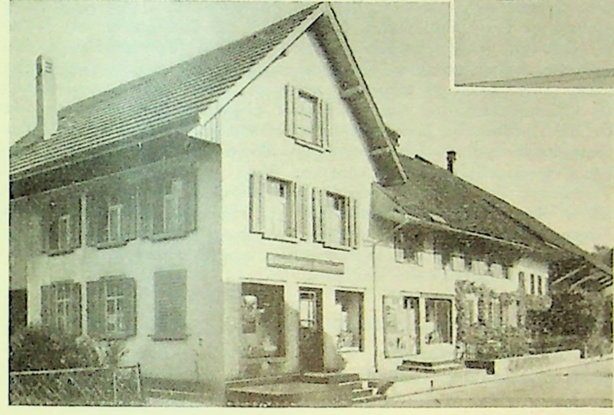
Die Tatsache, dass viele Handwerksbetriebe im Laufe der Entwicklung ausschliesslich, zumindest aber teilweise zu Einzelhändlern wurden, kann von Fall zu Fall die Frage auslösen, ob es nicht zweckmässig sei, die Handwerker in kaufmännischen, vor allem in marktwirtschaftlichen Fragen so zu schulen, dass sie als ‚findige' Unternehmer ihre ‚wirtschaftliche Chance' überprüfen, selbst dann, wenn sie — in Konsequenz ihrer Ueberlegungen — ihren eigenen Berufsaufgaben und inneren Bindungen zu ihrer Arbeit untreu werden müssten.

Es soll nicht verkannt werden, dass solche Fälle gelegentlich möglich, ja vom gesamtwirtschaftlichen Standpunkt aus sogar notwendig scheinen, aber es kann niemals das Ziel der Handwerksförderung sein, solche Wege grundsätzlich vorzuschlagen.»

Auch Handwerker können also noch sehr froh sein ob einer Ausweichmöglichkeit. *Deshalb Hände weg vom Obligatorium und freiwillige Schulung in allen Berufen!*

Der Konsumverein Niederlenz im neuen Heim

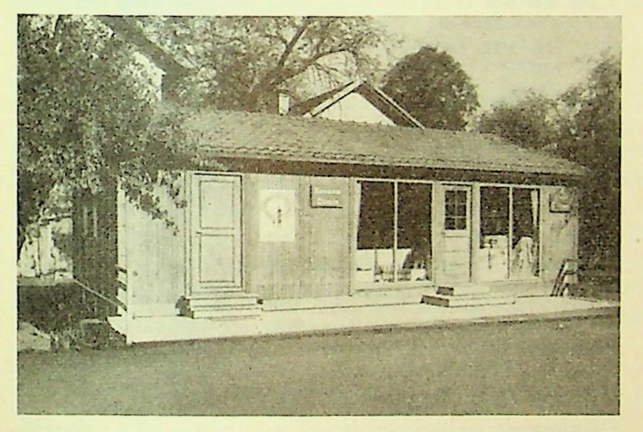




Der Bezug eines neuen Heims ist für viele Genossenschaften eine oft recht knifflige Frage. Wie vorgehen, wenn an der Stelle des bisherigen Ladens der neue errichtet werden soll? Man stellt in der Nähe eine währschafte Ladenbaracke auf! So hat auch der Konsumverein Niederlenz im Laufe des letzten Jahres das alte Konsumgebäude abgebrochen, während neun Monaten in einer Baracke seine Mitglieder bedient und ein neues Geschäfts- und Wohnhaus erstellt. So sehen wir in der Bildreihe links von oben nach unten

1. das alte Gebäude, in dem während 40 Jahren der Konsumverein sein Heim hatte;
2. die Verkaufsbaracke, Chalet Baumgarten.

Oben rechts präsentiert sich das neue Heim mit einer beachtenswert grossen Schaufensterfront, die einen freien Blick in den weiträumigen Laden gewährt, und mit einer Reihe heute so begehrter Wohnungen. Dass man auch im Laden selbst auf eine fortschrittliche Gestaltung Wert gelegt hat, dokumentieren die beiden unteren Bilder, in denen die reiche Auswahl an Obst und Gemüse und die Vielseitigkeit der Warenvermittlung auffallen. Die Mitglieder in Niederlenz werden sich glücklich schätzen, im Besitze eines so begehrenswerten Heims zu sein.







Der erste genossenschaftliche Rohölimport nach Amerika

* Ein Tankschiff hat kürzlich in einem Hafen des Persischen Golfes einen Rohöltransport für Amerika übernommen. Die Internationale Genossenschaftliche Petroleumgesellschaft (ICPA) hat 115 000 Fässer (ein Fass zirka 120 Kilo) Rohöl für die amerikanischen genossenschaftlichen Oelraffinerien von der Anglo-Iranian Oil Co. gekauft. Es ist geplant, dass nach dieser Lieferung das gemietete Tankschiff «Montebello Hills» wieder 115 000 Fässer Rohöl aus dem Mittleren Osten noch im Laufe des Oktobers nach den Vereinigten Staaten transportiert.

Es ist das erste Mal in Amerika, dass die Oelraffinerien für ihre Betriebe Rohöl importieren müssen. Howard A. *Cowden*, Präsident, und Llyod R. *Marchant*, Generaldirektor der Internationalen Genossenschaftlichen Petroleumgesellschaft, erklären: «Die amerikanischen Oelraffinerien benötigen in der Zukunft auch ausländisches Rohöl, und diesen Bedarf sollen sie hauptsächlich aus dem Mittleren Osten importieren.»

Inzwischen hat die genossenschaftliche Oelraffinerie-Gesellschaft (CRA) in Amerika günstige Fortschritte gemacht; sie hat schon die vierzehnte Oelraffinerie in Salt Lake City erworben. Die «Utah Cooperative Association» kaufte von der « Equity Oil Company» diesen Betrieb für etwa 180 000 Dollars. Die Raffinerie hat eine tägliche Kapazität von 700 Fässern, aber die Genossenschaft beabsichtigt, diese Leistung zu verdoppeln.

Die Internationale Genossenschaftliche Petroleumgesellschaft beschäftigte sich bis heute nur mit dem Export von Petroleum und Oelprodukten nach europäischen und anderen Ländern aus den Vereinigten Staaten, aber sie wird — wie Howard A. Cowden sich äusserte — in der Zukunft auch Rohöl von anderen Ländern (besonders aus Iran) kaufen und an die amerikanischen genossenschaftlichen Oelraffinerien regelmässig liefern.

Volkswirtschaft

Frische Tafeltrauben oder Weisswein?

10 Millionen gute Konsumenten-Franken sollen zur Verwertung der in unserm Lande vorhandenen Weissweinüberschüsse geopfert werden. Die Frage, ob dieser Aufwand sich rechtfertigen lässt, zu beantworten, überlassen wir dem gesunden Menschenverstand jedes einzelnen und wenden uns den Massnahmen zu, die für eine Reduktion der Weissweinproduktion in Aussicht genommen worden sind.

Sicher war der Bundesrat gut beraten, wenn nun von den 10 Millionen Franken 1.5 Millionen der Verbilligung von Tafeltrauben zugewendet werden sollen. Verbilligte Tafeltrauben sind sicher willkommener und für die Volksgesundheit besser als verbilligter Weisswein.

Leider war in diesem Sommer das Wetter für die Qualität der Trauben nicht besonders günstig. Trotzdem sollten, sofern die Witterung während der Ernte warm und trocken bleibt, noch grössere Quantitäten gute, süsse Inlandtrauben dem Konsum zugeführt werden können.

Für die Tafeltraubenaktion wurden behördlicherseits frühzeitig alle notwendigen Vorkehrungen getroffen. Die Verbilligung wird so gehandhabt, dass in der ganzen Schweiz die Trauben zu einem Einheitspreis von netto Fr. 1.20 per Kilogramm detailliert werden können. Damit wird der ganzen Bevölkerung und vor allem auch den Bewohnern der Berggegenden der Genuss einer sehr gesunden und bekömmlichen Frucht zu einem angemessenen Preise ermöglicht.

Mit der Vermittlung von inländischen Tafeltrauben im Rahmen der erwähnten Aktion ist bereits begonnen worden. Hoffen wir nun, dass das Wetter die Nachreife der Trauben wie auch die Durchführung der Ernte weiterhin begünstigt und grosse Mengen inländische Trauben anstatt ins Fass zu wandern, dem Frischkonsum zugeführt werden.

Verschiedene Tagesfragen

Autonomie der Migros-Gesellschaften im Weinverkauf. Während in geschäftlichen Fragen die Migros-Verwaltung die Zügel sonst fest in der Hand behält und das demokratische Mitspracherecht beschränkt ist, zeigt man sich in der Frage des Weinverkaufs offensichtlich larger. Trotz der dringenden «Empfehlung» der Migros-Verwaltung, den Weinverkauf zu unterlassen, mutet die ganze Diskussion doch so etwas wie eine Vorbereitung auf die Aufnahme des Weinverkaufs in der und jener Migros-Gesellschaft an. In der Migrospresse wird über die ausserordentliche Delegiertenversammlung des Migros-Genossenschaftsbundes vom 11. September, in der die Frage des Weinverkaufs behandelt wurde, berichtet:

«Wie erinnerlich, ist vor einigen Monaten unter den Migros-Genossenschaften der Schweiz darüber abgestimmt worden, ob der Weinverkauf aufgenommen werden solle. Dies wurde abgelehnt. Immerhin haben sich 7 von den 12 Regional-Genossenschaften mehrheitlich für den Verkauf ausgesprochen. Bei der Abstimmung wurde noch über die weitere Frage entschieden, ob im Falle der Ablehnung des Weinverkaufs auf gesamtschweizerischem Gebiet die Weinabgabe in den Genossenschaften erfolgen solle, die ihm mehrheitlich zugestimmt haben. Diese Frage ist von einzelnen wohl angenommen worden, von allen Genossenschaften zusammen aber ebenfalls abgelehnt worden. Da die Abstimmung konsultativen Charakter hatte und der Migros-Genossenschafts-Bund keine rechtliche Handhabe besitzt, um einzelnen Genossenschaften die Abgabe von Wein zu verbieten, möchte die Verwaltung des Migros-Genossenschafts-Bundes, wie A. Suter ausführte, einstimmig den Verwaltungen der einzelnen Genossenschaften dringend empfehlen, den Weinverkauf nicht aufzunehmen. Dieser Antrag ist denn auch von der Delegiertenversammlung mit einer einzigen Gegenstimme gutgeheissen worden.»

Kurze Nachrichten

Der fahrende Laden der Migros und die Gemeinde Rorschach. In Rorschach hatte die «Migros» im Frühjahr 1947 die Tätigkeit mit einem fahrbaren Verkaufsladen aufgenommen, was einen gewissen Sturm hervorrief und nicht weniger als 36 andere Geschäftsinhaber veranlasste, ebenfalls ein Gesuch um Bewilligung zum Verkauf von Waren vom Fahrzeug aus zu stellen. Der Stadtrat erliess dann ein Verbot, wodurch der Verkauf von Spezerei-, Kolonial- und Backwaren auf öffentlichen Strassen und Plätzen mit Hilfe von Fahrzeugen untersagt wurde. Gegen dieses Verbot rekurrierte die Migros im Gegensatz zu den andern Gesuchstellern an den Regierungsrat, der den Rekurs geschützt hat, so dasss die Migros ihre Wagen weiter fahren lassen kann.

Grosse Nachfrage nach Elektrogeräten. Im Jahre 1947 wurden insgesamt über 345 000 Elektrogeräte schweizerischer Herkunft in unserem Lande verkauft. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet das einen geringen Rückgang, der zur Hauptsache auf kleineren Absatz von Heizgeräten, Kaffee- und Teekochern zurückzuführen ist. 1947 wurden zirka 45 000 elektrische Haushaltherde verkauft, was nahezu gleich viel ist wie im Vorjahr. Dazu kommen über 33 000 Boiler für Haushalte und eine grosse Anzahl weiterer Geräte aller Art. Die Elektrifizierung der Haushalte ist also unaufhaltsam weiter gegangen. Aber auch im Gewerbe wurden viele Geräte neu angeschlossen. So wurden z. B. 584 Grossküchen von Hotels, Restaurants, Anstalten, Spitälern usw. im Laufe von 1947 auf elektrischen Betrieb umgestellt. Im ganzen Lande sind damit rund 5000 elektrische Grossküchen in Betrieb. Wenn man die Anzahl verkaufter Elektrogeräte auf die Werktage des ganzen Jahres 1947 verteilt, so wurden *täglich* verkauft rund: 290 Bügeleisen, 200 Heizgeräte, 150 Elektroherde, 110 Heisswasserboiler, 50 Heizkissen, 30 Brotröster, 7 Waschküchenapparate, 5 Grossküchenapparate.

Massgebend ist das ehrliche Suchen und Wollen. Dieses Suchen und Wollen ist es, das uns aus der heutigen Erstarrung der Fronten herausführen und das wieder jenes Minimum an Vertrauen zwischen den Gruppen schaffen muss, ohne das wir zu konstruktiven Lösungen nicht kommen können.

Prof. F. T. Wahlen

Gutes leisten — auch in der Werbung!

Herbst, die Zeit der Fülle — auch im Detailgeschäft

Auch beim Dekorieren der Schaufenster soll an die jahreszeitbedingte Grundstimmung der Käuferschaft gedacht werden. Aber Fülle zeigen heisst nicht überfüllen. Und man tut auch gut daran, der Werbekraft des künstlichen Lichts wieder vermehrte Beachtung zu schenken, nachdem sie über den Sommer naturgemäss etwas zurücktreten musste. Gerade im Herbst üben überdurchschnittlich gut beleuchtete Fenster auf die Leute eine besondere Anziehungskraft aus, erstens weil sie wieder ein neues Erlebnis darstellen und dann auch, und zwar nicht zuletzt, weil in jedem Menschen noch irgendwie die uralte Furcht vor der jetzt von Tag zu Tag früher einsetzenden Dunkelheit mit der im Hintergrund drohenden Winterkälte lebt. Der Herbstwerbung ganz besondere Aufmerksamkeit zu schenken, lohnt sich auch deshalb, weil sie nicht nur der gegenwärtigen, sondern auch der Weihnachtssaison nützt. In manchen Branchen geht ja die eine in die andere über. Der Geschäftsmann, der es versteht, schon im zeitigen Herbst Weihnachtswünsche auf seinen Laden zu konzentrieren, kann die überfüllten Inseratseiten der Zeitungen unmittelbar vor Weihnachten dann ruhig den Spätaufgestandenen überlassen.

Im allgemeinen wird es bei der Herbstwerbung wichtig sein, mehr denn je genaue Preisangaben zu machen, denn bei den vielen Anschaffungen, die zu dieser Jahreszeit fällig sind, muss vielfach scharf gerechnet werden. Aber ebenso wichtig sind sachliche Angaben über die Qualität, die Verwendungsmöglichkeiten usw., denn sparen heisst ja bei immer grösseren Volkskreisen nicht mehr nach dem niederen Preis, sondern nach grösster Zweckdienlichkeit schauen.

Aus: «Der Organisator», Monatsschrift

Bereit zur Saisoneröffnung

Die Schuh-Coop gibt in ihrem «Bulletin der guten Ideen» den Verkäuferinnen von Schuhen einige sehr beachtenswerte Ratschläge, die mit grossem Nutzen von allen Kolleginnen auch der anderen Branchen befolgt werden können. Wir lesen:

«Jedes Schuhgeschäft muss sich wieder ganz besonders anstrengen, keinen einzigen Kunden leer aus dem Laden gehen zu lassen; jedes Schuhgeschäft muss alles daran setzen, den Kunden nur schon in den Laden hineinzubringen!

Die Zeit ist also wieder angebrochen, wo der Kunde Schaufenster um Schaufenster besichtigt, die Auslagen prüft — und dort in den Laden tritt, wo diese Auslage am meisten Vorteile in bezug auf Auswahl und Preis zu bieten scheint!

Dem gutdekorierten Schaufenster, der verkaufsfördernd aufgesetzten Anzeige in der Zeitung kommt heute wieder eine ganz besondere Bedeutung zu!

Was nützt es, sämtliche Gestelle voll schönster und bester Ware zu vorteilhaftesten Preisen zu besitzen, wenn das Schaufenster diesen Reichtum der Auswahl nicht verrät? Ein solches Geschäft ist dem Mauerblümchen gleich, das sich hübsch bescheiden im Hintergrund aufhält!

Was haben Sie zur Saisoneröffnung vorgekehrt?

Hält Ihr neues Herbstfenster einen Vergleich aus mit demjenigen Ihrer Konkurrenz?

Ist Ihr Schaufenster mit einem Blickfang geschmückt, den der Passant schon auf 50 Meter Distanz erblicken muss?

Sind alle Preiskärtchen gleichartig und hübsch beschriftet?

Weisen Textkärtchen, neben die Schuhe gestellt, auf die Vorzüge der Qualität, auf den günstigen Preis, auf die neueste Mode hin?

Stehen die Schuhe wie Soldaten nebeneinandergereiht da, oder sind sie so placiert, dass just das ‚Wesentliche' am Schuh dem Kunden ins Auge springt?

Sind die alten Dekorationspapiere — die verblichenen — durch neue ersetzt?

Und das Aufbaumaterial? Haben Sie nun einmal mit dem Herrn Verwalter gesprochen, dass neue Baukästen, neue Glasplatten, neue Schuhständer angeschafft werden sollten?

Müssen die Absätze noch immer auf den Zündholzschachteln stehen?

Sehen Sie, wir könnten unsere Fragen noch weiterführen, denn mit der Schaufensterkultur steht es da und dort noch immer bitterbös!

Wir wissen es ja, dass nicht jede Verkäuferin auch eine gewiegte, phantasiebegabte Dekorateurin sein kann. Aber selbst mit wenig Ideen und wenig Hilfsmitteln liesse sich noch viel, viel Besseres leisten.

Entschuldigungen wie etwa: ‚*Es fehlt uns an der Zeit, Schaufenster zu machen*', werden sich in den nächsten Monaten rächen — denn der Herr Konkurrent nimmt sich schon die Zeit dafür, denn er weiss, dass das gute Schaufenster *die beste und zugleich* billigste Werbemöglichkeit darstellt!

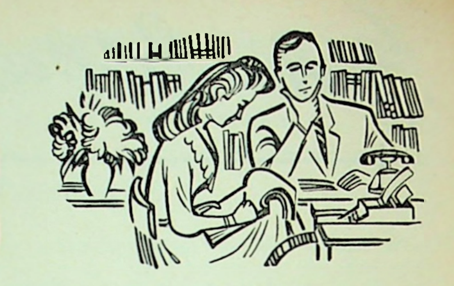
Jedes Schuhfenster sollte allerwenigstens alle drei Wochen neu dekoriert werden. Wenn Sie das nicht tun, so werden Sie bald erkennen müssen, dass die Kundschaft keine besondere Veranlassung empfindet, vor *Ihrem* Geschäft stehen zu bleiben!

Verlassen wir uns nicht allein auf die Treue der Mitglieder, denn wo es sich um Bekleidungsartikel handelt — und besonders um modische — da befiehlt allein die ‚Mode' und keinesfalls die bessere Einsicht. Dies gilt besonders für die jüngeren Kunden, welche noch nicht den Fünfer in der Hand herumdrehen wie die sparsame, rechnende Hausmutter.

Heute, wo Ihr Lager wieder den mannigfaltigsten Ansprüchen zu genügen vermag, darf nichts unterlassen werden, was dem Kunden zu zeigen vermag, wie gross die Möglichkeiten der genossenschaftlichen Schuhwarenvermittlung sind.»



Für die PRAXIS



Reklamationen im Laden (Fortsetzung)

Nehmen wir nun an, es bestehe zwar tatsächlich ein Fehler oder Mangel, *aber dieser Fehler liege nicht an uns, sondern an der Fabrikation oder an den Verhältnissen.* Zum Glück müssen wir uns nicht mehr abplagen mit Erklärungen über zu knappe Kontingente oder kriegsbedingte Qualitätsmängel; aber dass das Brot zuviel oder zuwenig gebacken worden ist, dass Obst oder Gemüse während des Transportes oder unter ungünstiger Witterung gelitten hat, dass in der Zustellung der Waren ein Fehler unterlaufen ist, das kommt immer wieder vor.

Hier gilt es nun, nicht müde zu werden, diese Fehler oder Mängel immer wieder zu erklären. Es möchte der Verkäuferin «zu dumm» werden, an solchen Tagen 10, 20 und mehr Mal am gleichen Morgen die gleichen erklärenden Sätzlein zu sagen; sie darf aber nicht vergessen, dass die Mitglieder, die 10.05 den Laden betreten, nicht wissen können, was die Verkäuferin um 10.00 gesagt hat. Ich habe hie und da Gelegenheit, Verkäuferinnen anzumerken, wie ihnen dieses «ewige» Wiederholen zuwider ist und wie sie langsam, aber sicher mürrisch werden. Für jemanden, der den Ladenbetrieb kennt, ist das verständlich, nicht aber für die Hausfrau, die ahnungslos in den Laden kommt und einen «verbrannten» Brotlaib ins Säckchen gesteckt bekommt, trotzdem «man» doch endlich wissen müsste, dass sie helles Brot wünscht! Bei Mitgliedern, die man als «eigen», als «diffizil» kennt, darf die Verkäuferin zum voraus schon sagen: «Es tuet mr so leid, Frau ..., i ka-n-Ihne hüt kai so hälls Brot gä wie suscht, dr Ofe het allwäg z'fescht g'heizt hüt am Morge». Wenn Sie das in liebenswürdigem Spasston sagen, bleibt vielleicht für einmal die saure Miene aus (und Sie haben sich selber gerade mit aufgeheitert!).

Darf ich Sie, liebe Verkäuferin, in diesem Falle noch bitten, den evtl. fehlbaren Lieferanten oder Einkäufer oder Chauffeur nicht als nachlässig oder unzuverlässig hinzustellen? Abgesehen davon, dass alles Schimpfen über Ihre Lieferanten oder Mitangestellten auf Ihre Genossenschaft zurückfällt, zeugt es von unfreundlichem Charakter, und — wer weiss — vielleicht sind auch Sie einmal froh, wenn man Ihren Fehler nicht gar zu unbarmherzig blosstellt.

Nun käme noch der schwierigste Fall: *Der Käufer hat den Fehler selber verursacht.* Hier ganz besonders ist es wichtig, dass Sie die Klage nicht unterbrechen; denn aus dem, was Ihnen erklärt wird, erfahren Sie vielleicht gerade das, was Sie auf die Spur führt, und jedenfalls lernen Sie Ihr Mitglied näher kennen.

Während oder nach der Klage untersuchen Sie selber die Ware genau, und wenn Sie Ihrer Sache sicher sind (aber erst dann!), sagen Sie als erstes: «I begryff natürlig scho, dass Si sich uffgregt hän» oder «Das isch jetz wirgglig fuxig für Si» oder «Es tuet mr leid, dass Si sich so hän müesse-n-ergere» ... Dann allerdings kommt das «aber»! Indem Sie auf das hinweisen, was Ihre Feststellung beweist, fahren Sie fort: ... «aber luege Si, Frau ..., do zeigt sich ... das und das ..., und das bewyst ... das und das ...».

Und nun kommt etwas ganz Wichtiges: Sie müssen *auf jeden Fall* annehmen, dass die Reklamierende von ihrem Selbstverschulden nichts weiss; Sie werden ihr darum den Sachverhalt ruhig und höflich erklären. Dabei dürfen Sie den Käufer auf keinen Fall blosstellen mit persönlichen Anklagen. Nicht: «Jääå, Si hän halt das Schürzli kocht!» sondern: «Das Schürzli mues in Kochhafe grote sy». Auch nicht: «Jojo, Si wärde halt die Nudle viel z'lang kocht ha» oder «Jääå — hän Si öbbe heisses Wasser gno?!» — Das sind Redensarten, die die Leute «blamieren», und auf diese Art werden Sie wohl «recht haben», aber die Reklamation sehr unbefriedigend erledigen. Während Sie das Stück betrachten, können Sie sich auf die schonendste Ausdrucksweise besinnen. Sie können vielleicht sagen: «Teigware wärde meistens z'lang kocht; wenn me si nit im rächte Momänt verwütscht, verliere si sofort an Schmackhaftigkeit» und dann können Sie Ihre Kochweisheit anbringen, für die nicht nur junge Hausfrauen (wenn auch nur im stillen!) dankbar sind; gerade erfahrene Hausmütter wissen, dass man immer wieder hinzulernen kann.

In diesem schwierigsten Fall kommt es darauf an, dass Sie dem Mitglied mit Ihrem fachmännischen Wissen imponieren können, und dass Sie dieses Wissen auf schonende, höfliche Weise anbringen.

(Schluss folgt) L. E.

Was ist vor und bei Stellen-Ausschreibungen und bei der Prüfung von Bewerbern zu beachten?

* Ist ein Posten neu zu besetzen, stellen wir vorerst fest, ob sich im eigenen Betrieb Angestellte finden, die sich für die Aufgabe eignen könnten. Das eigene Personal ist mit den Geschäftssubstanzen und den Vorgesetzten bereits vertraut, es ist mit dem Betrieb verwachsen. Diese und viele andere Gründe sprechen dafür, einen Angestellten aus dem eigenen Unternehmen — *vorausgesetzt, dass er den Anforderungen genügt* — zu berücksichtigen.

Ein Avancement spornt in den eigenen Reihen an, schafft beim Mitarbeiter Vertrauen und hilft mit, den Bestand an langjährigen Angestellten zu erhöhen und zu festigen.

Befassen wir uns mit dem Gedanken, einen Angestellten zu befördern, geben wir ihm möglichst erst dann davon Kenntnis, wenn wir uns bereits fest dazu entschlossen haben. Sprechen wir ihm von einer Aufstiegsmöglichkeit, die dann einem Arbeitskollegen oder Aussenstehenden gegeben wird, haben wir zu gewärtigen, dass der unberücksichtigte Angestellte dem Unternehmen verloren geht oder doch die Achtung seiner Mitarbeiter und Untergebenen verliert.

Fehlt im Hause der geeignete Mann, schreiben wir den Posten durch Inserate oder durch ein Stellenvermittlungsbüro aus. Vorher aber überlegen wir uns in aller Gründlichkeit:

Wie soll der neue Mitarbeiter sein (Alter usw.)?

Was muss der Mann wissen und beherrschen, damit er die ihm gestellten Aufgaben erfolgreich lösen kann?

Welche zusätzlichen Kenntnisse sind von Nutzen, damit eine harmonische Zusammenarbeit gewährleistet ist und im

Hinblick auf eine Erweiterung des Produktionsprogrammes oder eine Umstellung im Betrieb?

Wir wollen nur das verlangen, was wir auf Grund unserer Aufstellung für nötig finden.

Wir wollen beispielsweise keine Fremdsprachenkenntnisse fordern, die der Bewerber im Betrieb nicht oder nur höchst selten anwenden kann. Hochgeschraubte Forderungen schrauben auch das Salär hinauf. Den richtigen Lohn für die richtige Leistung zu zahlen, das ist wichtig und befriedigt auch den Angestellten.

Dazu kommt: Ein wirklich qualifizierter Angestellter, der vorwärts kommen will, der seine Freizeit für die Weiterbildung verwendet, wünscht seine Kenntnisse im Geschäft *einzusetzen*. Sein Leistungswille kann darunter leiden, wenn er Fähigkeiten nicht anwenden kann, die gefordert werden. Wir erwarten vom Angestellten, dass seine Offerte und seine Aussagen ehrlich sind. Was für die Anforderungen, gilt auch für unsere Versprechen.

Nur versprechen, was wir halten können. Den Bewerber nicht durch aufgebauschte Angaben und unzutreffende Titel anlocken.

Früher oder später würde er sich betroffen fühlen und sein Vertrauen in den Arbeitgeber verlieren. Wir wollen die oft unsinnigen Meinungen über die Aufgaben und das Können einer Sekretärin korrigieren, indem wir keine Sekretärin mehr suchen, wenn wir nur eine Hilfskraft für allgemeine Büroarbeiten benötigen. Ein 18jähriges Töchterchen, das eben aus der Handelsschule entlassen wurde und die berufliche Laufbahn mit der Dactylographie beginnt, ist keine Sekretärin. Eine Angestellte, die den Titel Sekretärin verdient, wünscht eine qualifizierte Arbeit, die Erfahrung, Können und Vertrauenswürdigkeit voraussetzt.

Lassen wir Stellenanzeigen nur dann unter Chiffre erscheinen, wenn dies aus internen Gründen unbedingt notwendig ist.

Nur zu oft verzichten qualifizierte Leute darauf, ein Angebot einzureichen, weil sie fürchten, ihre Bewerbung könnte in die Hände eines Kollegen des gegenwärtigen Arbeitgebers gelangen. Wir haben ja auch kein Interesse, von Leuten Offerten zu erhalten, die auf eine Anstellung bei uns aus diesem oder jenem Grunde verzichten würden, wären ihnen Ort und Name unserer Firma bekannt. Befreien wir uns von solchem Ballast.

Seien wir bei der Aufgabe eines Inserates nicht zu knauserig, aber unterlassen wir auch jede Uebertreibung. Passen wir die Grösse der Ausschreibung der Bedeutung des Unternehmens und der Wichtigkeit des Postens an. Das Studium des Stellenmarktes wird uns zudem zeigen, ob wir laut rufen müssen oder ob eine mittlere Tonart, d. h. Inseratgrösse genügt.

Die Prüfung der zur persönlichen Vorstellung Gerufenen wird uns nicht allzu lange beschäftigen, wenn wir uns auch dafür ein kleines Programm machen und uns merken:

Nicht die Aussagen, sondern die Zeugnisse geben einigermassen Bescheid.

Besser noch als Zeugnisse sind Stichproben der Sprachkenntnisse, des Briefstils und der Fertigkeit.

Wollen wir eingehender prüfen und dabei gewiss sein, dass der Kandidat keine fremde Hilfe benötigt, bitten wir ihn um sein Urteil über eine Arbeit, die wir ihm vorlegen.

Wir wollen unseren Entscheid weder allein vom persönlich guten Eindruck, noch von den guten Referenzen (die wir vielleicht noch gar nicht befragten!) noch von den Zeugnissen, sondern von all dem und der Probearbeit abhängig machen. In wichtigeren Fällen lohnt sich eine psychotechnische Prüfung als Quittung für die eigenen Eindrücke.

Falls der Neueinzustellende in entscheidender Weise mit einem bereits im Betrieb tätigen oder noch anzustellenden Kollegen zusammenarbeiten muss, ist es ratsam, diese zwei vor der definitiven Anstellung zusammenzubringen und festzustellen, ob sie sich «riechen» können. Dies kann am besten mit Hilfe eines Fachgespräches geschehen.

Falls wir von den Referenzen Gebrauch machen, nehmen wir uns die Mühe, wenigstens mit einer Auswahl der angegebenen Persönlichkeiten zu telephonieren. Allerdings unter vorheriger schriftlicher Ankündigung, damit man uns jene Auskünfte erteilt, die oft nicht dem Papier anvertraut werden.

Es lohnt sich, während der Zeit der Fühlungnahme und der Verhandlungen auf alles, was irgendwie am Kandidaten auffällt, zu achten. Man darf annehmen, dass er sich in diesem Stadium der Beziehungen besonders Mühe gibt und allfällige kleine Schwächen, die er jetzt zeigt, sich später zu grossen Fehlern auswachsen. Am Besten, das er jetzt gibt, können Sie abschätzen, wie sein Schlechtestes aussieht.

Wird man mit dem Bewerber über irgendeinen Punkt nicht einig, liegt einem aber an einer Zusage, versucht man, ihm alle Vorteile und Nachteile vom Standpunkt des Bewerbers aus klarzustellen. Das wird uns sein Vertrauen sichern.

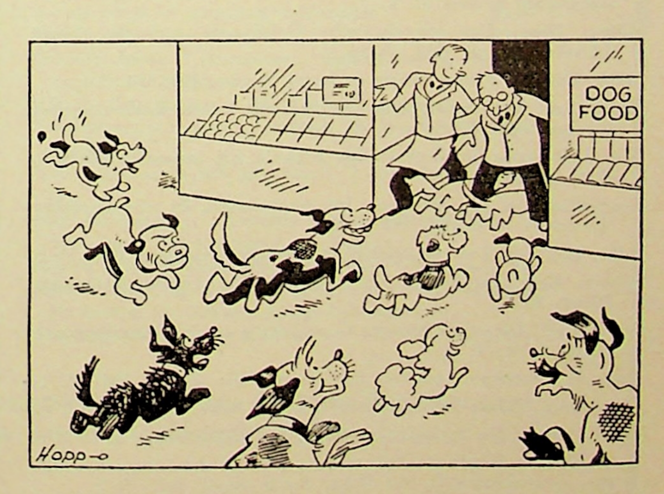
E. O.

Die drei Siebe

Zu Sokrates kam einmal ein Mann und sagte: «Höre, ich muss dir etwas Wichtiges über deinen Freund erzählen!» «Warte ein bisschen», unterbrach ihn der Weise, «hast du schon das, was du mir erzählen willst, durch die drei Siebe hindurch gehen lassen?»

«Welche drei Siebe?»

«So höre gut zu: das erste ist das Sieb der Wahrheit . . . Bist du überzeugt, ob alles, was du mir sagen willst, auch wahr ist?» — «Das nicht . . . ich habe es nur von andern gehört». — «Aber dann hast du es doch wohl durch das zweite Sieb gesiebt? Es ist das Sieb der Güte . . .» Der Mann errötete und antwortete: «Ich muss gestehen . . . nein». — «Und hast du an das dritte Sieb gedacht und dich gefragt, ob es nützlich sei, das von meinem Freund zu erzählen?» — «Nützlich . . . eigentlich nicht —». «Siehst du», versetzte der Weise, «wenn das, was du mir erzählen willst, weder wahr, noch gut, noch nützlich ist, dann behalte es lieber für dich!».



Und hier haben Sie das Resultat, Herr Verwalter. Ich sagte Ihnen ja, dass unser Schaufenster mit dem Hundefutter ein Erfolg sein wird.

Bibliographie

«Journey to Understanding» (Der Weg zur Verständigung), von Percy Redfern. London. 219 S.

* Percy Redfern arbeitete seit seinem vierzehnten Altersjahr fast während 50 Jahren. 1938 — im Alter von 63 Jahren — trat er offiziell zurück. Sein Leben und auch die literarische Tätigkeit sind mit der englischen Genossenschaftsbewegung eng verbunden. Er war nicht nur ein begeisterter Angestellter der britischen Grosseinkaufsgenossenschaft, sondern auch ihr treuer Historiker, der zweimal (1913 und 1938) die Geschichte der C. W. S. geschrieben hat. Seine neuesten Studien bieten bunte, interessante Memoiren aus den Jahren 1890 bis 1946 und sind auch Gedanken eines Mannes, der mit scharfen Augen die Ereignisse verfolgt und gleichzeitig auch ein grosses Verständnis für die Menschen hat. Sein Buch ist wirklich ein Wegweiser zum bessern gegenseitigen menschlichen Verstehen.

Eingelaufene Schriften

(Die folgenden Schriften sind auch leihweise von der Bibliothek des V.S.K. erhältlich.)

Bickel, Wilhelm: Bevölkerungsgeschichte und Bevölkerungspolitik der Schweiz seit dem Ausgang des Mittelalters. Zürich 1947. 333 S.

Cole, Margaret: Tapfer und unentwegt. Die Lebensgeschichte der Beatrice Webb. Zürich, 1947. 316 S.

Comte, Jean: Pour une politique maritime et fluviale. La Suisse, la Méditerranée, le Rhone. Lyon, 1947. 192 S.

Confédération nationale des coopératives populaires de consommation, Paris: Les coopératives populaires de consommation. 55 S.

Dürr, Karl: Steuerfragen der Genossenschaft. Bern, 1947. 16 S.

Faucherre, Henry: Die Genossenschaft. Ursprung, Wesen, Ideologie des Genossenschaftswesens. Basel, 1947. 24 S.

Faucherre, Henry: Oskar Schär-Haller. 1948. 50 S.

Fuchs, Hans: Die schweizerische Milchwirtschaft während des Krieges 1939/1945. 1946. 83 S.

Heilinger, Bruno: Bäckermeister wohin? Gedanken über aktuelle Probleme im schweizerischen Bäcker- und Konditorengewerbe. Bern, 1947. 76 S.

Hess, O.: Das landwirtschaftliche Genossenschafts- und Vereinswesen in der Schweiz. Bern, 1947. 110 S. mit Tabellen.

Kirchgraber, Richard: Tabak und Tabakwaren. Zürich, 1947. 24 S.

Kooperativa Förbundet, Stockholm: Kollektivabkommen für den südöstlichen Teil Schwedens zwischen Verhandlungsorganisation der Genossenschaften und dem Schwedischen Handelsarbeiterverband vom Dezember 1946. 7 S.

— Prinzipdeklaration und Hauptabkommen zwischen dem schwedischen Genossenschaftsverband und der Landesorganisation der schwedischen Gewerkschaften vom Dezember 1946. 8 S.

Meier-Ragg, A.: Die Bildungsbestrebungen des schweizerischen Kaufmännischen Vereins. 15 S.

Müller, Hans: Der schweizerische Grütliverein und die «Junge Schweiz». Zürich, 1918. 16 S.

Munk, Elie: La justice sociale en Israel. Boudry, 1948. 239 S.

Nadig, Leo: Die Sozialpolitik des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins. 1947. 183 S.

Neue Helvetische Gesellschaft: Die Schweiz. Ein nationales Jahrbuch, 1948. Baden. 247 S.

Neuenschwander, Ed.: Kompass. Informationswerk der schweizerischen Wirtschaft. — Zürich, 1947. 961 S.

Odhe, Thorsten: Les coopératives et l'économie suédoise. 1947. 16 S.

Renner, Karl: An der Wende zweier Zeiten. Lebenserinnerungen. Zürich. 303 S.

Reuss, Karl: Die schweizerische Gewerbehilfe in der Kriegskrisenzeit. Glarus, 1946, 88 S.

Roth, H.: Buchhaltungskurse. Schwierige Fälle. Zürich, 1947. 62 S.

Rutishauser, Hans: Verkehrslehre I. PTT, Bahn, Zoll. 1947. 51 S.

Schär, Arnold: Die Speisefettgewinnung aus Kakaobohnen. 1947. 27 S.

Schär, Johann Friedrich: Notizen zum 2. Band der Lebenserinnerungen, zusammengestellt von Oskar Schär. Basel, 1947. 46 S.

Schmidt, Franz R.: Die Geschichte vom Konsumenten und von der Konsumgenossenschaft. Wien, 1947. 48 S.

Schweizerischer Gewerbeverband, Gruppe Handel: Der Detaillist als Unternehmer. Zürich, 1947. 144 S.

Seiler, P.: Beispiel einer Kalkulationsanalyse und Vorschlag zur Einführung des Kalkulationsvergleiches. Basel, 1947.

— Betriebsvergleich und Erfahrungsaustausch. Basel, 1947.

Suter, Xaver: 10 Jahre MAG, Markt Aarauer Gewerbetreibender. 1947. 79 S.

Terrier, Claudius Pierre: Prix Nobel de la paix. Candidature de M. Edgard Milhaud, professeur d'économie politique à l'Université de Genève. Genève, 1948. 46 S.

Tobler, Johann Georg: Gotthold der wackere Seelsorger auf dem Lande. Seitenstück zum Goldmacherdorf. 1820, 319 S.

Zentralverband Schweizerischer Milchproduzenten: Hans Bretscher. Dem Andenken unseres hochverdienten Geschäftsführers 1918 bis 1947 gewidmet. 16 S. und 1 Porträt.

Die Bewegung im Ausland

Grossbritannien. *Genossenschaftliche Sommerkurse in England.* Die «Co-operative Union», der britische Genossenschaftsverband, veranstaltete in diesem Sommer 42 Kurse für Genossenschafter in verschiedenen Gebieten Grossbritanniens.

Schweden. *KF erwirbt eine Schokoladefabrik.* Dem Genossenschaftlichen Volksblatt des Verbandes schwedischer Konsumvereine «Vi» entnehmen wir folgende Mitteilung:

«KF erwarb die Schokoladefabrik Kalmar AG. Die Fabrik gehört zu den modernsten des Landes. Sie wurde im wesentlichen während der ersten Kriegsjahre ausgebaut und auf die heutige Kapazität gebracht und ist mit den modernsten Maschinen ausgerüstet. Es ist eine Vervielfachung der augenblicklichen Kapazität geplant. Wann diese tatsächlich erfolgen kann, hängt aber vollständig von der Zufuhr an Rohstoffen ab. Der Betrieb wird unter derselben Leitung wie bisher weitergehen.»

Damit hat der Verband schwedischer Konsumvereine innert kurzer Frist zwei bedeutende Industrieunternehmungen in seinen Besitz übergeführt.

In derselben Nummer von «Vi», der wir die Notiz über den Erwerb einer Schokoladefabrik entnehmen, wird übrigens auch mitgeteilt, dass, als sichtbarer Ausdruck der Vergenossenschaftlichung der anderen, in diesem Jahre erworbenen Fabrik, Henkel-Helios, der Verkaufspreis des international bekannten Waschpulvers «Persil» um 17 Oere für grosse und 9 Oere für kleine Pakete herabgesetzt worden sei. h.

USA. *Zwanzig Jahre C. C. A.* * Seit zwanzig Jahren existiert in Kansas City die grösste Genossenschaftszentrale der Konsumenten der mittleren Staaten. Howard A. Cowden, Präsident der C. C. A., erklärte, dass beabsichtigt sei, eine grössere Propaganda für die Genossenschaftsbewegung anfangs der Herbstmonate durchzuführen. 300 000 Familien gehören heute zur C. C. A. In diesem Propagandafeldzug der C. C. A. soll auch das zweimal monatlich erscheinende Organ «The Cooperative Consumer» eine grosse Rolle spielen. Es hat jetzt schon eine Auflage von rd. 207 000 Exemplaren; aber sie soll bis 31. August 1951 auf wenigstens 400 000 erhöht werden. Zur Förderung dieses Zweckes wurde jetzt ein Propagandaheft herausgegeben. Der Abonnementspreis ist ganz gering.

Aus unserer Bewegung

Wallenstadt. *Generalversammlung.* (Korr.) Präsident Hefti entbot einen speziellen Gruss unserm neuen Verwalter *Hofmann*, der am 1. August 1948 die Verwalterstelle übernommen hat; ebenso konnte er den anwesenden *Emil Zweifel* von Schwanden, Vizepräsident des Kreises IXa, begrüssen.

Präsident Hefti referierte dann einlässlich über die heutige weltpolitische Situation und Wirtschaftslage.

Aus dem Bericht ist zu entnehmen, dass der Genossenschaft 412 Mitglieder angehören. Der Warenumsatz ist auf rd. 394 700 Fr. gestiegen. Die Konsumation pro Mitglied beträgt 958 Fr. Mit der diesjährigen Zuwendung steigt der Reservefonds auf 36 000 Fr. Die Depositenkasse weist einen Bestand von 78 700 Fr. auf.

Die Rechnung schliesst mit einem Nettoüberschuss von 8200 Fr. ab.

Am Schlusse der Versammlung appellierte der Präsident neuerdings an die Genossenschaftstreue der Mitglieder. Verwalter Hofmann begrüsste noch die Anwesenden; er hofft auf eine erspriessliche Zusammenarbeit.

Die Sammlung für Turbach

Die Aktion für die von einer Naturkatastrophe hart mitgenommene Schwestergenossenschaft in Turbach hat ein gewiss erfreuliches Echo gefunden. Das Sammelergebnis steht jetzt bei Franken 9220.—. Auf Ende des Monats September möchten wir abschliessen. Man möge deshalb in noch vielen Vereinen entsprechende Beschlüsse fassen.

Im folgenden publizieren wir die bis jetzt eingegangenen Spenden, soweit sie in bar wie in Form von Gegenständen erfolgten. Alle Spender dürfen die Genugtuung empfinden, dass sie von neuem an einem wichtigen sozialen genossenschaftlichen Aufbauwerk wertvoll mitgearbeitet haben.

Ausser vom V. S. K., der vor allem bei der raschen Erstellung der neuen Verkaufsbaracke mitgeholfen hat, sind von den nachstehenden Genossenschaften, Organisationen und Firmen die folgenden Spenden eingetroffen resp. bereitgestellt worden.

Spender	Betrag
Konsumgenossenschaft Worb	50.—
Konsumverein Frauenfeld	50.—
Konsumgenossenschaft Murten	50.—
Schwarz & Cie., Kreuzlingen	50.—
Lebensmittelverein Wallenstadt	20.—
Konsumverein Thun-Steffisburg	300.—
La Coopérative Tavannes	50.—
Coop. Consumo Morcote	30.—
Società coop. di consumo Canobbio	30.—
Società coop. di consumo Lamone	50.—
Società coop. di consumo Lodrino	50.—
Società coop. di consumo Intragna	30.—
Società coop. di consumo Cugnasco	100.—
Società coop. di consumo Monte	10.—
Società coop. di consumo Mendrisio	50.—
Società coop. di consumo Melano	30.—
Allg. Consumverein beider Basel	500.—
Coop Lebensversicherungs-Genossenschaft Basel	50.—
Kreisverband X des V. S. K.	200.—
Konsumgenossenschaft Uetikon a. See	25.—
Konsumgenossenschaft Erschwil	50.—
Società coop. di consumo Gudo	50.—
Allg. Konsumgenossenschaft Grenchen	50.—
Società coop. di consumo Besazio	20.—
Société coop. de consommation St-Imier	100.—
Società coop. di consumo Sessa	50.—
Konsumgen. Frauenverein beider Basel	150.—
Konsumgenossenschaft Ins	100.—
Società coop. di consumo Lugano	100.—
Konsumverein Flawil	100.—
Konsumgenossenschaft Biel	1000.—
Kreisverband bernischer Konsumvereine	1000.—
Konsumgenossenschaft Attiswil	80.—
Konsumverein St. Georgen	10.—
Konsumverein Niederlenz	20.—
Allg. Konsumgenossenschaft Rorschach	300.—
Konsumverein Bellwald	20.—
Lebensmittelverein Zürich (Personalspende Fr. 751.—)	1000.—
Konsumgenossenschaft Freienstein-Rorbas	100.—
Konsumverein Oberentfelden	50.—
Konsumverein Mollis	100.—
Angestelltenverein des V. S. K. Basel	50.—
Konsumgenossenschaft Biberist	100.—
Allg. Konsumgenossenschaft Bassersdorf	20.—
Konsumgenossenschaft Zollikofen	100.—
Konsumgenossenschaft Oensingen	50.—
Konsumgenossenschaft Neuenegg	50.—
Konsumgenossenschaft Belp	50.—
Société coop. de consommation Airolo	50.—
Konsumgenossenschaft Mürren-Gimmelwald	50.—
Konsumgenossenschaft Baar	20.—
Genossenschafterinnenverein der KG Bern	20.—
Société coop. de consommation Neuchâtel	150.—
Konsumverein Grafschaft Biel (Wallis)	25.—
Konsumverein Rheinau	25.—
Konsumverein Schafisheim	50.—
Konsumgenossenschaft Uettligen	100—
Konsumgenossenschaft Münchenbuchsee	100.—
Konsumgenossenschaft Lyss	100.—
Konsumgenossenschaft Aarberg	100.—
Konsumgenossenschaft Othmarsingen	50.—
Teigwarenfabrik Münsingen	100.—
Konsumgenossenschaft Safenwil und Umg.	20.—
Konsumgenossenschaft Herzogenbuchsee	40.—
Allg. Konsumverein Affoltern a. Albis	150.—
Konsumverein Uster	100.—
Konsumgenossenschaft Zweisimmen	700.—
Société coop. de consommation St-Aubin	50.—
Allg. Konsumverein Hergiswil (Nidwalden)	100.—
Consumverein Olten	100.—
Konsumgenossenschaft Weinfelden	50.—
Konsumgenossenschaft Huttwil	100.—
Società coop. di consumo Bellinzona	50.—
Konsumverein Uetendorf	50.—

Bell AG. Basel: 1 Assortiment Bell-Konserven im Betrage von Fr. 100.—

Merz & Cie., Aarau: 1 Büchse Konfiseriewaren

Cima-Norma, Dangio: Schokolade im Werte von Franken 100.—

Konsumgenossenschaft Diessbach: 2 Schaufensterscheiben

Allg. Konsumverein Erstfeld: Ansichtskartenständer, 1 Sprit- oder Petrolbehälter mit Pumpe

Société coop. de consomm., Neuchâtel: 1 Waage 15 kg

Société coop. de consommation Lausanne: Behälter für Benzin, für Oel und Essig, Ladenkorpus

Konsumgenossenschaft Bremgarten (B.): 1 Kaffeemühle

Eine Reihe weiterer Genossenschaften haben sich bereit erklärt, von der Turbacher Genossenschaft noch benötigtes Mobiliar usw. zur Verfügung zu stellen.

KREIS VII (Zürich und Schaffhausen)

Einladung zur Herbstkonferenz

Sonntag, den 10. Oktober 1948, vormittags 9.30 Uhr, in der Rathauslaube, Schaffhausen.

TRAKTANDEN:

1. Protokoll.
2. Die Finanzierung der Genossenschaften. (Referent: Herr Direktor H. Rudin.)
3. Aussprache über die gegenwärtigen Konkurrenzverhältnisse.
4. Umfrage.

Das Mittagessen findet im «Schweizerbund» in *Hallau* statt. Abfahrt in Schaffhausen 12.11 Uhr.
Nähere Mitteilungen erfolgen an der Kreiskonferenz.
Wir erwarten eine recht zahlreiche Beteiligung.
Die Fahrt nach Hallau, besonders in der Sauserzeit, ist immer ein Genuss.

Für den Kreisvorstand VII:
Der Präsident: *H. Schlatter*
Der Aktuar: *E. Hausammann*

KREIS VIII (Kantone Appenzell, St. Gallen und Thurgau)

Nachdem der Kreisvorstand beschlossen hatte, die nächste Konferenz auf den 17. Oktober festzulegen, kommt die Kunde, dass dieser Tag bereits belegt sei. Demzufolge sind wir veranlasst, Sie zur

Herbstkonferenz

Sonntag, den 3. Oktober 1948, vormittags 9.30 Uhr, im Hotel Schönhalde in Ermatingen freundlich einzuladen.

TRAKTANDEN:

1. Genehmigung des Protokolls der Frühjahrskonferenz.
2. Appell.
3. Die Finanzierung der Konsumgenossenschaften. Referent: Dr. M. Weber, Präsident der Direktion des V. S. K.
4. Stellungnahme zur Ersatzwahl für den verstorbenen Nationalrat Johs. Huber.
5. Mitteilungen aus der Tätigkeit des Vertreters des V. S. K. in unserm Kreis.
6. Herbsttätigkeit des Kreisvorstandes.
7. Studienzirkel.
8. Bestimmung des nächsten Konferenzortes.
9. Mitteilungen des Kreisvorstandes.
10. Umfrage.

Angesichts der Tragweite des Traktandums 3 möchten wir dringend empfehlen, eine grössere Delegation zu bestimmen und auch Vertreter der Kontrollstellen zu beordern. Die Bahnverbindunegn sind günstig, so dass trotz der Abgelegenheit von Ermatingen der Versammlungsort rechtzeitig erreicht werden kann.

Der Kreisvorstand.

Verbandsdirektion

Herbstkreisversammlungen

Kreisverband IIIb: Donnerstag, 28. Oktober, in Salgesch
Kreisverband IV: Sonntag, 17. Oktober, in Grenchen
Kreisverband V: Sonntag, 17. Oktober, in Brugg.
Kreisverband VI: Sonntag, 17. Oktober, in Einsiedeln
Kreisverband IXa: Sonntag, 17. Oktober, in Lachen a. S.
Kreisverband IXb: Samstag, 9. Oktober, in Poschiavo

Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine (MSK)

Die Mühlengenossenschaft Zürich bittet unsere Verbandsvereine, alle Korrespondenz, die für sie bestimmt ist, wie folgt zu adressieren: *Postfach Zürich 31.*

Arbeitsmarkt

Angebot

Initiative, sehr verkaufstüchtige Schuhverkäuferin, perfekt französisch sprechend, mit tadellosen Branchenkenntnissen, sucht Stelle als **Depothalterin** in grösseres Schuhgeschäft. Offerten unter Chiffre E. Z. 157 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Junger, verheirateter Mann sucht passende Stelle in Konsumgenossenschaft als **Magaziner**, Magaziner-Hauswart oder Chauffeur (Kat. A). Eintritt könnte sofort erfolgen. Offerten mit Lohnangaben erbeten unter Chiffre O. H. 162 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Junger, tüchtiger **Bäcker-Konditor**, in beiden Branchen selbständig, seit 2 Jahren in Konsumbetrieben tätig, sucht Dauerstelle auf 1. November, evtl. früher. Referenzen stehen zur Verfügung. Offerten unter Chiffre W. J. 163 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Konsumverein der Zentralschweiz, mit einem Umsatz von 350 000 Fr., sucht jungen, tüchtigen **Verwalter**. Bewerber mit genossenschaftlicher Bildung erhalten den Vorzug. Erfordernisse: Bilanzsicherheit, Kenntnisse im Ein- und Verkauf. Offerten mit Photo, Zeugniskopien und Lohnansprüchen sind zu richten unter Chiffre A. L. 303 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Gesucht in Glarner Konsumbäckerei zuverlässiger, tüchtiger **Bäcker-Konditor** mit guten Kenntnissen der Glarner Backwaren. Anmeldungen unter Chiffre G. S. 160 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Wir suchen initiativen, branchenkundigen und erfahrenen **Kontrolleur** für unsere Lebensmittelverkaufsstellen. Verlangt wird: Persönlichkeit mit gründlichen Fachkenntnissen und mehrjähriger Praxis, gute Umgangsformen und Erfahrung in der Personalführung. Geboten wird: gut honorierte Stellung mit Pensionsberechtigung. — Handschriftliche Offerten mit Lebenslauf, Zeugniskopien und Photo sind mit Angabe der Gehaltsansprüche zu richten an die

Direktion des Allgemeinen Consumvereins beider Basel, Birsigstrasse 14, Basel.

INHALT: Seite